

E-commerce : plats cuisinés B2C/B2B

Annonce V92418 mise à jour le 11/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Localisation du siège	Indre et Loire

Résumé général de l'activité

Un ensemble d'actifs liés à deux activités de vente de plats cuisinés, l'une orientée B2C et l'autre B2B.

L'ensemble comprend notamment deux marques, les noms de domaine, les boutiques e-commerce, les contenus visuels et commerciaux, les historiques de commandes, les bases clients, les données produits ainsi que les relations fournisseurs et fabricants pouvant être présentées au repreneur.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			40	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			0	

Indications concernant les éléments chiffrés

Activité lancée récemment. Les chiffres communiqués correspondent principalement aux 12 derniers mois d'exploitation.

Environ 40 k€ de ventes cumulées sur les deux activités sur la période récente.

Activité sans salarié. Données comptables détaillées disponibles sur demande auprès d'un repreneur qualifié.

Aucun stock n'est inclus dans la cession.

Dossier détaillé disponible sur demande après échange avec un repreneur sérieux.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Activité positionnée sur le marché des plats cuisinés prêts à consommer, avec une offre accessible en ligne en B2C et une déclinaison B2B destinée aux professionnels.

Le positionnement repose sur des repas longue conservation, faciles à stocker et à réchauffer, avec une gamme de recettes traditionnelles et variées.

Le modèle permet une commercialisation nationale sans point de vente physique, via e-commerce, avec possibilité de développement auprès de plusieurs cibles : particuliers, seniors, entreprises, clubs, hébergements, revendeurs et professionnels de l'alimentaire.

Sur les 12 derniers mois, l'activité B2C a généré environ 40 k€ de ventes, avec 493 commandes, un panier moyen de 75,63 € et 918 clients enregistrés.

L'activité B2B dispose également d'une base d'environ 260 clients enregistrés.

Concurrence

Marché concurrentiel comprenant notamment les marques de plats cuisinés vendus en ligne, les solutions de livraison de repas, les acteurs spécialisés auprès des seniors, ainsi que les fabricants et distributeurs de plats préparés.

L'activité se différencie notamment par son positionnement multicanal B2C/B2B, son panier moyen élevé côté B2C, sa base clients existante et la possibilité pour un repreneur disposant de ses propres capacités de production ou de logistique d'améliorer significativement la structure de coûts.

Points forts

Deux marques complémentaires B2C et B2B déjà créées et exploitables.

Environ 40 k€ de ventes cumulées sur la période récente.

493 commandes côté B2C sur 12 mois.

Panier moyen B2C de 75,63 €.

918 clients enregistrés côté B2C et 260 côté B2B.

Taux de clients récurrents B2C de 20,4 %.

Sites e-commerce, noms de domaine, contenus, données produits et historique commercial existants.

Réseau de fournisseurs et fabricants déjà identifié.

Activité exploitable sans boutique physique.

Potentiel d'amélioration important pour un repreneur déjà structuré en production, logistique ou distribution alimentaire.

Points faibles

Activité actuellement sans stock disponible.

Modèle dépendant de partenaires de production et de logistique externe.

Structure de coûts à optimiser, notamment sur la production, le transport et l'acquisition client.

Activité nécessitant un fonds de roulement adapté pour financer les productions et les stocks.

Rentabilité perfectible dans la configuration actuelle.

Développement B2B encore peu exploité malgré l'existence d'une base clients dédiée.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Recentrage du dirigeant vers d'autres activités à plus faible intensité capitalistique.
	L'activité a démontré l'existence d'une demande commerciale, mais nécessite un fonds de roulement et une structure de coûts plus adaptés pour poursuivre son développement.
	La cession vise à transmettre les marques, la clientèle et les actifs commerciaux à un repreneur disposant idéalement de capacités de production, de distribution ou de financement plus adaptées.
Prix de cession	20 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	10 k€
Complément	Profil idéal : professionnel de l'agroalimentaire, fabricant de plats cuisinés, distributeur alimentaire, acteur du e-commerce ou entrepreneur souhaitant reprendre une activité déjà structurée en B2C et B2B.
	La reprise présente un intérêt particulier pour un acteur disposant déjà de capacités de production, de stockage ou de logistique, permettant de mutualiser les coûts et d'améliorer la rentabilité du modèle.
	Une expérience du e-commerce ou de la distribution alimentaire constitue un atout mais n'est pas indispensable.